



Basel II – Keine Entspannung zwischen Kunde und Bank

Beziehungskrise

DAS BUNDESKABINETT HAT AM 15. Februar 2006 dem Gesetzentwurf zur Umsetzung der Banken- und Kapitaladäquanzrichtlinie (Basel II) zugestimmt. Damit wird die Umsetzung von Basel II in das deutsche Rechtssystem vollzogen. Die entsprechenden Regelungen treten am 1. Januar 2007 in Kraft.

Die Neuregelungen sehen vor, dass die Banken „den Grad der Höhe mit Eigenkapital“ von einer individuellen Risikoeinstufung des Kreditnehmers abhängig machen. Dies soll angeblich zu einer besseren Stabilität an den Finanzmärkten beitragen. Der deutsche Mittelstand soll durch die Neuregelungen ebenfalls profitieren. „Kleine und mittlere Unternehmen haben es oftmals schwerer an Kapital zu kommen als internationale Großkonzerne. Durch die Ausnahmeregelungen können die Banken aber jetzt wieder verstärkt Kredite an den Mittelstand vergeben“, so die Meinung von Bundesminister für Wirtschaft und Technologie Michael Glos.

„Warum sollte ein Unternehmer Eigenkapital bilden, wenn er das Geld günstiger von seiner Bank bekommt?“, fragt Dirk Gärtner von der HSH Nordbank, Bereich Firmenkundengeschäft. Und damit spricht Gärtner eines der Hauptprobleme in der Firmenfinanzierung aus Sicht der Banken an. Das Eigenkapitalpolster des deutschen Mittelstandes ist also zu „platt“. Woran das liegt, will niemand so richtig er-

klären. Vermutlich nicht zuletzt deshalb, weil mit der Vergabe von Fremdkapital in der Vergangenheit recht großzügig umgegangen wurde und es Kredite häufig als „Sonderangebote“ gab. Das Desaster mit „Baulöwe Schneider“ ist nur ein Beispiel dafür. Heute klingt der Balzruf der Kreditinstitute nach Firmenkunden eher heiser und die Anwärter müssen „Federn“ lassen.

Die Zeiten des billigen Geldes sind vorbei

Die Banken drehen dem Mittelstand inzwischen rigoros den Geldhahn zu. Diese Erfahrung machte auch ein Transportunternehmer aus Pforzheim. Vor zwei Jahren kaufte er sich einen Anhänger für seine Zugmaschine. Dafür wollte er von seiner Hausbank – einer genossenschaftlichen Bank – einen Kredit von 10 000 €. Als Sicherheit sollte er den Kfz-Brief hinterlegen. Weitere Sicherheiten wären ebenso vorhanden gewesen. Doch der Kreditwunsch wurde abgelehnt; Schran-

ke Basel II war zu. In der Beziehung zwischen Unternehmer und Banken kriselt es gewaltig. Gerade Chefs kleinerer Firmen klagen über dieses Kreditvergabeverhalten von Banken, während diese sich strikt auf Basel II berufen. Dessen Kriterien sind zwar erst ab 2007 verbindlich, werden aber von den Instituten schon jetzt umgesetzt. Wer heute eine Finanzierung wünscht, wird von seiner Bank nach objektiven, weitgehend einheitlichen Kriterien geratet. Das Ergebnis dieses Ratings beeinflusst in jedem Fall die Konditionen. Denn, je riskanter ein Geschäft, desto höher der Zins.

Finanzierung im Wandel

„Vor zehn Jahren nahmen Banken gerade in ländlichen Gebieten fast jedes Geschäft mit“, erinnert sich Martin K., ehemaliger Firmenkundenbetreuer bei der Hypobank. Wichtig war, Marktanteile zu sichern und Volumen zu generieren. Die Profitabilität im Firmenkundengeschäft geriet dadurch bei fast allen Instituten unter Druck. In der Folge trennten sich vor allem Großbanken von risikolastigen Kunden mit geringem Eigenkapital, was ihnen den Ruf einbrachte, den Mittelstand finanziell im „Regen stehen zu lassen“.

Was die Großbanken bereits hinter sich haben, stehe den Genossenschaftsbanken und Sparkassen noch bevor. Die leger gehandhabte Kreditvergabepolitik von einst hat ausgedient. „Keine Bank oder Sparkasse wird es sich künftig mehr leisten können, schlechte durch gute Kreditrisiken zu subventionieren“, sagte Hans-Joachim Massenber, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des deutschen Bankenverbandes.

Dabei sieht Basel II durchaus Erleichterungen für KMU vor. So müssen etwa Kredite bis zu 1 Mio. € mit weniger Eigenkapital abgesichert werden als bisher. Und bei Firmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 50 Mio. € kann die Bank das Risiko geringer einstufen, als es dem Rating entspräche.

Gleichwohl fürchten Kritiker von Basel II, dass manch eine Bank das Rating dazu nutzen könnte, um risikoreiche und margenschwache Kreditkunden aus der Bankverbindung zu drängen. „Wo wir konkurrenzbedingt keine risikoadäquaten Zinsen durchsetzen können, verzichten wir im Einzelfall auf eine Finanzierung“, sagte Klaus-Peter Müller, Vorstand der Commerzbank.

Vorgaben müssen erfüllt werden

In diese Richtung geht auch die Meinung von Lutz Diedrichs, Leiter des Firmenkundenbereichs der HypoVereinsbank: „Es gibt kein Grundrecht auf Kredit.“ Als Kunde sei heute der Unternehmer gefragt, der seit Jahrzehnten treu ist und sich durch Qualität seiner Produkte und Dienstleistung eine führende Marktstellung erarbeitet hat. Wichtig sei außerdem, dass er international agiert, eine gesunde Bilanz vorweist und Finanzinnovationen offen gegenübersteht. Kurz gesagt, ist also der Unternehmer mit dem sich ohne großen Aufwand risikolose Geschäfte machen lassen, des Bankers liebster Kunde.

„Man kann über Basel II schimpfen, wie man will. Fakt ist, dass dem Banker eine Kreditvergabe nur unter objektiven Kriterien möglich ist. Darauf haben wir uns einzurichten, so funktioniert nun mal das System“, sagte Stefan Brauel, Vorstand der Allgemeinen Kreditversicherung Coface, richtungsweisend für die Unternehmer.

Die Vorgaben der Banken sind:

- eine angemessene Eigenkapitalquote,
- Transparenz der Unternehmenszahlen,
- eine überzeugende Strategie

Wer diese Vorgaben künftig nicht erfüllt, wird sich den Weg der Finanzierung über kurz oder lang selbst versperren. Daher sollte man unbedingt nach Alternativen suchen. Die Gewichtung des Eigenkapitals ist dabei eine der vorrangigen Aufgaben. Viele Banken betrachten schon eine Eigenkapitalquote von 15 Prozent als kritisch. Bei deutschen KMU beträgt sie nach Einschätzung des Bundesverbandes deutscher Banken (BdV) durchschnittlich 7,5 Prozent; 15 Prozent schaffen gerade mal kleinere Kapitalgesellschaften. Hier müsse der deutsche Mittelstand erheblich aufholen.

Lernen, die eigenen Stärken zu verkaufen

Finanzierung ist heute nicht mehr nur die Beantragung eines Kredits sondern vielmehr das aktive Verkaufen seiner Stärken und Strategien. Heute muss der Unternehmer das Kreditinstitut davon überzeugen, in seine Firma zu investieren. Und deshalb sollten Sie hartnäckig bleiben, wenn die Hausbank nicht mitzieht. Dann gehen Sie eben zu einer anderen. Die Chancen dabei stehen oft nicht schlecht. Wie in dem Beispiel des Transportunternehmers. Nach der Absage durch die Hausbank beantragte dieser einen Kredit bei der Sparkasse Pforzheim, die seine Finanzierung übernahm und inzwischen sämtliche Geschäfts- und Privatkonten für ihn führt.

Monika Zydeck

! Info

Welche Bank soll an meine Seite?

Der Bankkredit wird der zentrale Baustein bei der Firmenfinanzierung bleiben. Dabei werden die Genossenschaftsbanken und Sparkassen ihre Funktion als Hausbank des Mittelstandes bewahren, wenn auch die Kreditvergabe nicht mehr auf dem „kleinen Dienstweg“ abläuft, wie es mancherorts üblich war.

- Die Commerzbank will unter den Großbanken als „Deutschlands Mittelstandsbank Nummer 1“ aufrücken. Das Neukundenprogramm hat ihr im vergangenen Jahr 4767 neue Firmenkunden aus dem Mittelstand eingebracht – bis Ende 2006 rechnet die Bank mit weiteren 6000 Neukunden.

- Die HypoVereinsbank, dessen Vorgängerinstitute Hypobank und Bayerische Vereinsbank schon in der Mittelstandsfinanzierung aktiv waren, will ihre Palette im Firmenkundengeschäft ausbauen.

- Mit einer Mittelstandsoffensive versucht die Deutsche Bank ihr mattes Image zu polieren und verlorenes Terrain zurückzuerobern. „Die Unternehmen sollen uns wieder schätzen lernen“, wünscht sich Jürgen Fitschen, Deutschland-Chef der Deutschen Bank.

- Bei der Dresdner Bank baut man gezielt auf die größeren Unternehmenskunden. Für die weniger lukrativen Kunden aus dem Mittelstand hat man nicht so viel übrig und sie bereits an das Privatkundengeschäft abgegeben.